

财经微观点

留下APEC记忆

诗哲说过:人们对一切都会厌倦,除了对理解。在APEC会议的圆桌前,各成员经济体之间的相互理解,是彼此信任与合作的前提;而会场之外,政府、社会、公众互动中投射出的理解精神,更留下了生动的回响。当我们在理解中跨越“APEC时间”,北京奉献给全世界的,必将是独特的“APEC记忆”。

油价下跌带来机遇

国际油价持续下跌,对我国经济运行的影响总体偏向积极。我国年石油净进口规模超过3亿吨,如果全年平均进口油价每桶下跌10美元,就将节约210亿美元。如果考虑世界能源价格联动性,我国煤炭、天然气进口价格也有可能向低,将进一步带动我国能源进口成本下降,有利于降低企业燃料和运输成本,增加企业利润。对居民而言,油价降低可以减少出行成本,扩大其他领域消费,对经济增长起到正向推动作用。对国家石油战略储备而言,油价下跌为增加原油战略储备提供有利机会,能够提高我国石油安全水平。

儿童专用不能随便

产品质量和安全标准不够完善是原因之一,而有些领域即使有了孩子专用的标准,但如何督促企业贯彻执行,也需要监管部门努力。近日上海接连发生两起“充气城堡”伤童事件,相关部门承认“充气城堡”等游乐设施尚未纳入所辖的特种设备监管范畴,处于监管空白状态。另外,儿童家具“伪装”成人家具的问题近年已被发现多起,许多厂商多款放置在儿童家具专区销售的家具对“儿童使用”只字未提,将实际意义上的儿童家具归为成人家具的缩小版,藉此来规避我国儿童家具通用技术条件的严格规定,导致相应的国家强制性标准无所适从。怎样让孩子生活得更安全,考验着监管部门的智慧和责任。

改革新股发行体制



如何协调中国资本市场的特殊性与市场化改革方向的矛盾,平衡市场参与各方的利益,承受各方对于改革方向不解的压力,将成为下一阶段新股发行体制改革无法回避的问题。改革并非一蹴而就,但改革停滞不前甚至出现倒退,对于正在转型的中国经济抑或市场参与方均将付出沉重的代价。

智慧快递须顶层设计

随着人工投递成本不断增加,现行方式难以满足居民和电商快递需求。发展以快递箱和快递站为代表的智慧快递,不仅可以解决快递业“最后一公里”问题,更将引发电子商务和快递业新变革。而智慧快递箱的建设只有成为公共设施,才能更大发挥在居民社区中的作用。未来应从顶层设计考虑,将“智慧快递”的发展列入国家“十三五”规划,尽快将“智慧快递”打造成我国快递业实现长远发展的业务模式。

一样的狂欢,不一样的风景

本报杭州11月11日讯
记者 李倩

双十一谢幕,但购物狂欢余音难消。

从明天开始,在今天购物的“剁手党”们将持续收到自己的包裹;而在互联网上,购物节的气氛在各大电商、实体百货间一时还难消散;在广大农村,也有越来越多的农民开始分享网络购物的便利。

被双十一改变的生意,已经开始实实在在地改变着我们的生活。

“买全球卖全球”首秀

11日零时付款成功,零时50分仓库打包完成,1时15分下发海关查验线,2时05分完成签收。家住杭州江干区的买家陈先生用真实经历告诉网友,双十一购买来自荷兰的诺优能奶粉,只用两小时就收货成功。

首次亮相今年双十一,主打“买全球卖全球”的海淘立刻成为国内消费者关注的焦点。在双十一之前,美国零售超市Costco天猫旗舰店推出的Kirkland坚果、蔓越莓干率先成为“爆款”商品;上线仅3天,Costco就卖出了3吨坚果和近1.5吨蔓越莓干。

为什么海淘的商品这么快就能收到货?菜鸟网络进口物流部负责人朱加树解释说,利用大数据预测销量,商家提前备货到海关的保税仓库。由于保税仓系统平台上协同对接了海关、商检等部门,订单产生后根据前置信息可以迅速地完成清关环节,正常情况下,通关过程只需1小时。

保税模式是天猫国际、菜鸟网络与跨境电商试点城市合作的一种进口物流模式。目前菜鸟网络在杭州、广州、宁波三地设了保税仓。

另外,为了全力保障双十一期间的进口物流通畅,杭州海关保税仓所在地的杭州下沙海关、商检部门紧急调配人手,从今天凌晨开始,24小时不间断工作持续10天,保证一有订单产生,及时清关放行。

因为时差关系,北京时间11日下午4时,“卖全球”的国际双十一才真正启动。一瞬间,大量发往俄罗斯、美国、巴西等国家的“中国制造”将成交额的曲线拉得更陡。

成交背后,邮政、顺丰、申通等国内几大快递公司也走出国门,开展海外仓储、跨境转运、海外自提等业务。以第一需求大国俄罗斯为例,中国邮政在保证俄罗斯全境覆盖的基础上,建立了专线物流,使得俄罗斯人的收货时效由过去的60天至90天,缩短至目前的35天以内。

中国电子商务研究中心主任曹磊表示,我国跨境电商的发展势头不容小觑。就在不久前,由中商控股集团等发起成立的“丹麦中国商品网”在哥本哈根建立分支机构,将中国商品输出到北欧市场。

数据连接线上线下

上午11时出头,杭州银泰百货武林店门口人头攒动。老杭州都知

道,这是一年一度的线下购物盛事——银泰购物节来了。

不过,今年人们进银泰的第一件事不是“扫货”而是“扫码”。打开手机淘宝摇一摇领红包、扫店铺二维码领优惠券、用电子会员系统银泰宝领元宝……多钟新鲜玩法,引得人们纷纷掏出手机,对准各种二维码。

线上的超低价+线下的购物体验,阿里入主银泰并成为其第二大股东之后,这个线下的传统百货,在今年尝试与阿里会员体系打通,重塑人们在实体店消费的习惯之余,也尝试以大数据来与电商实现双赢。

而在天生就带着大数据基因的线上,大数据应用已经能够预测下一阶段消费热点,并给商家提出建议。服饰公司A21在今年将关注重心从流量转移到大数据分析上。双十一前,A21做了一个大胆的尝试:锁定1000个老客户,通过阿里数据分析他们喜欢的款式后,将新品快递过去,并告诉这些客户:如果衣服喜欢就留下,不喜欢就退回来。结果,90%的人对推送的服装买单,只有5%的人退回了服装。

A21电商负责人陈宇文说:“这充分证明了大数据给我们带来的价值。用户感受到惊喜,互动也更多。我们可以将原本的理性的数据分析,和对消费者的感性分析结合起来,从而更清晰地了解消费者的购物决策。”

浙江展现县域消费实力

双十一消费实力哪家强?数据告诉你,截至11日中午12时,浙江共有4个县市入围全国县域交易额前十,义乌、慈溪、余姚、乐清均榜上有名。其中义乌、慈溪分别为全国第二、三名,交易额仅次于江苏昆山。慈溪的方太,7月底就部署安排今年的双十一活动,准备了近200人的专业电商团队。截至晚上9时,方太网上销售轻松过亿元。

另外,在全国前十城市交易额排名中,杭州以10.5亿元居上海、北京之后,排名全国第三。

有网友戏称,浙江网购实力强劲除了阿里总部就在浙江外,有个原因是淘宝上的“江浙沪包邮”,正因为这个地区卖家数量庞大,而这些卖家提供了更具选择性的商品和服务,聚拢了人气,也刺激了江浙沪地区的消费热情。

根据我省出台的电子商务拓市场实施方案,在今年年底之前,淘宝网的“特色浙江”商品馆内,全省11个市都将开出特色商品馆。开在全省各农村的电子商务农村服务点,目前已经建成了4000余个,3年内将基本覆盖全省,超过1万个服务点将为村民提供网络代购、代收包裹等服务。

“县域经济正在与电子商务发生奇妙的化学反应,一个是撬动中国经济的基础单元,一个是驱动中国经济增长的全新引擎,二者融合为中国经济的跨越式发展注入了全新的活力。”阿里巴巴副总裁叶朋说。



11月11日,杭州一家快递公司,汹涌而来的快件堆成了山。

本报记者 朱卫国 摄

记者博客

我们会透支“双十一”吗

刘刚

双十一就是双十一。

开场近3分钟,天猫销售额就已达到10亿元;两小时后,销售额突破150亿元;下午1时31分,已突破362亿元,打破去年双十一全天交易额纪录。至记者发稿时,新的数字还在不断刷新中,再创一个成交天量是毫无悬念的了。

所有这些,都再一次证明了以阿里为代表的中国电商企业的非凡创造,国内内需市场蕴藏潜力之巨大,以及创新之于中国经济新一轮发展的伟大意义。

但也正基于此,在这个让人亢奋至神经麻木的消费狂欢日中,所有的盛宴制造者们——电商、实体店、厂商,乃至消费者们,更需要一份冷静和反思:如果一味追求成交额的疯狂新高,甚至于以此为本,不惜代价,那么,是否会透支双十一的可持续发展力呢?

答案并非一目了然。

也许很多人更倾向于认为,双十一不过是一个消费狂欢日,当然要追求成交量,乃至唯成交量论英雄,其他诸如产品质量、欺诈营销等问题,不过

是无损大体的小瑕疵,瑕不掩瑜。这观点,乍听起来也的确有一定道理。因为,成交额与消费者参与度成正比,消费者参与热情越高,成交额越是水涨船高,对消费拉动的作用也就更加彰显。

但其实际不起深究。首先,对市场和消费者,无论新老商业主体,都需要一份敬畏之心。须知,在成熟健康的市场体系中,任何一种商业行为,都应该是明确边界的,即对消费者权益的坚定保护。换言之,做大商业蛋糕,必须以消费者权益的保护、市场竞争秩序的维护为前提。如果忽视这样的前提,一味追求商业利益的膨胀,那必然无益于整个市场的健康稳定。

对到双十一,在那些年年反复出现的产品质量、服务质量问题还得不到根本性改观的时候,所有商业主体在追求成交额的同时应该多一份谨慎不安。必须对消费者和市场成熟有点先见之明,在消费者和市场改变之前,先把短板拉长,软肋练硬。

其次,市场经济是有内在规律的,一味追求成交量,最终也无助于成交额的扩张。经

济学上有所谓边际效益递减理论,任何一种商业创新,其边际效益是与时俱减的,实践检验也证明,这种效应的出现往往是八九不离十。应对这种递减效应,只有通过不间断的创新才可能克服。

双十一同样无法超越于规律之外。而且,对年轻的双十一而言,这种创新涵盖所有的商业主体,换句话说,这种创新的过程就是一个新的王者不断产生的过程。但是,创新也需要氛围,在一个只追求或极大追求成交额的氛围下,这样的创新虽然最终也会出现,但却很可能时间更慢一点,效率更低一点。

反思双十一,旨在建设,而非压抑。笔者一向以为,就贡献而言,双十一算得上是当代中国商业领袖为全球经济创造的一项世界级的成就,这些年来不断攀高的双十一也证明其具有旺盛生命力和自我进化能力。笔者所论,其实是一个提醒,也是一种希望。

笔者坚信,如果能更积极主动处理好利益扩张和商业生态的关系,双十一未来的发展空间将更加不可限量。属于中国商业的新时代不过才刚刚开始。

特写

购物节,众生相

本报杭州11月11日讯
记者 张丽 通讯员 盛相良

时间:11月11日零时
地点:杭州胭脂新村一出租屋内
人物:小米,25岁,文创公司文秘。
“啊,没了!”小米正在阳台晾衣服,听到房内传来室友的惊呼声。“你还不快来抢。”小米扔下晾衣架,打开手机淘宝,发现之前放进购物车的一套阿迪达斯运动服,旁边用灰色标注着“失效”。小米打开衣服链接,显示一个黄色框框显示“有买家未付款,您还有机会购买”。但无论她怎么点都买不了。

“叮咚。”新闻推送显示:才开始两分钟,天猫的交易额就突破10亿元!
“我就不信买不到。”小米嘟囔着说,她又打开淘宝,一件件浏览。其实,小米算是被“剁手族”。前几天,看到室友每天晚上上网为双十一做功课,小米就一脸不屑,“只有买错的,没有卖错的,我才不凑这个热闹。”
“真的优惠很多,我刚充了300元钱进去,就中了一个100元红包。”室友很是兴奋。
小米有些心动,她每个月工资4000元,平时有些东西想买,但是一直忍着没下手,这次如果

加上打折和各种礼券,的确可以便宜不少。“买到就是赚到啊。”经过一番自我催眠,小米也开始了双十一前的准备。
她开始一家家浏览网店,一家家领取优惠券,每天只要有空就玩游戏,希望能抢到几个红包。最终,经过一番比较,她选中了两件比平时便宜200元的运动服。
“轻敌了!轻敌了啊!”小米颇懊悔。离零时还有6分钟的时候,室友就劝她不要去晾衣服,要守着购物车,时间一到就抢。但小米显然对“敌情”不够了解,认为差个一两分钟没事,结果抢购失利。

时间:11月11日10时
地点:武林银泰店
人物:玲姐,37岁,银行职员
刚走进店里,玲姐就吓了一跳,“这么多人”,相比以往上午的冷清,今天的商场已经挤满了摩拳擦掌的人。
对于玲姐来说,这一年一度的购物节,其重要程度甚至不亚于过年。为了今天的购物,她专门请了一天假,和闺蜜一起来买东西。儿子的羽绒服、父母的保暖鞋,老公的呢大衣,自己的长皮靴……购物清单上,长长一串。
前两天,银泰还在做预付活

动的时候,玲姐已经买过一回。那天,她和朋友顺便去逛商场,发现商场正在搞活动。

“只要购买预付卡,充进960元,就有1000元钱可花,而且现在买东西,也能享受双十一当天的折扣……”导购台的小哥一个劲劝玲姐抓住机会,买点东西。玲姐听着,觉得既然有优惠,那就先去买一张导购卡。

一上9楼,排队号已经拿到了2000多号,看着那些或站或坐的一大群人,玲姐忽然觉得自己如果不参与这次活动,那就亏大了。那天,不到两个小时,她就买了一大堆衣服。

“回家梳理了下,发现有好几样必需品还没有买,所以今天又过来了。”玲姐看着商场里面的活动海报,又开始兴奋起来。她似乎忘了,前两天和老公吵架,就是因为她又买了一堆可能都不会穿的衣服。